

Tuomas Tiensuu

Startup-yrityksen perustaminen Ja sen prosessit

Opinnäytetyö
Tietotekniikka

Toukokuu 2015

Tekijä/Tekijät	Tutkinto	Aika
Tuomas Tiensuu	Insinööri	Toukokuu 2015
Opinnäytetyön nimi		35 sivua
Startup-yrityksen perustaminen Ja sen prosessit		
Toimeksiantaja		
Marko Oras		
Ohjaaja		
Niina Salmi		
Tiivistelmä		
<p>Tämä opinnäytetyö käsittelee startup-yrityksen perustamista pelialalle, sen prosessien kuvausta ja vaiheiden läpikäymistä ideasta toteutukseen. Lisäksi työssä perehdytään yleisesti startup-yrityksen alkuvaiheisiin, yhtiömuotoihin, rahoitukseen ja verkostoihin.</p> <p>Startup-yrittäjyys vaatii ammatillista osaamista, mutta myös tietoa Suomen yrityslainsäädännöstä, vakuutuksista ja rahoitusmahdollisuuksista. Työssä esitellään useita eri rahoitusmuotoja ja rahoituksen myöntäjiä, sekä yhteisöjä, joissa tietoa startup-yrittäjyydestä on mahdollista kartuttaa, sekä hankkia arvokkaita kontakteja myöhempää yritystoimintaa varten.</p> <p>Työn alussa esitellään lyhyesti esimerkkitapaus startup-ideasta, joka sai alkunsa syksyllä 2014. Tämän jälkeen alkaa työn teoreettinen osuus, jossa käydään läpi yrittäjän ominaisuuksia, rahoituskuvioita, startup-yrityksen perustamiseen liittyviä asioita, yhtiömuotoja, verkostoja ja vakuutusmahdollisuuksia. Tämän jälkeen siirrytään case-osioon, jossa esitellään työn loppuvaiheilla perustettu startup-yritys liiketoimintaideoineen, sen vaiheet ja toimintatavat.</p> <p>Case-osiossa esitellyt kehykset liiketoimintasuunnitelmasta, business model canvasista ja pitch-presentaatiosta ovat esimerkkejä, miten nämä asiat toteutettiin kyseisen startupin kanssa. Vaihtoehtoja näille kehyksille ja rungoille on paljon, mutta niitä ei tässä työssä käydä läpi.</p> <p>Yhteenvetona voidaan mainita, että työn aikana perustettiin yritys, joka on aloittanut toimintansa työn ollessa loppusuoralla. Sekä opinnäytetyö että yrityksen perustaminen palvelivat toisiaan hyvin, ja dokumentointi opinnäytetyötä varten hyödytti myös perusteilla olevaa yritystä ja sen prosesseja.</p>		
Asiasanat		
startup, yrityksen perustaminen, liiketoimintasuunnitelma, business model canvas		

Author (authors)	Degree	Time
Tuomas Tiensuu	Bachelor of Engineering	May 2015
Thesis Title		
The Establishment of Start-Up Company and Its Processes		35 pages
Commissioned by		
Marko Oras		
Supervisor		
Niina Salmi		
Abstract		
<p>The topic of this thesis is the founding of a start-up company in the game industry, and explaining different stages of that process. In addition, the work focuses on first steps of the startup company on a general level, types of companies, financing and networks. Startup entrepreneurship requires professional expertise, but also basic knowledge about the Finnish corporate law, insurance, and financing opportunities. This thesis presents a number of different forms of financing and financiers, as well as communities that provide information about the startup entrepreneurship and valuable contacts for future business.</p>		
<p>The beginning of the work briefly presents a case study of startup from an idea that started in the autumn of 2014. This is followed by the theoretical section of the thesis which will review the characteristics of the entrepreneur, financing questions related to the establishment of start-up company, types of companies, networks and insurance options. Thereafter, the case-section which presents the work of established final stages of their business start-up company, its stages and ways of working.</p>		
<p>The framework for a business plan, business model canvas and pitch-presentation presented in a case-section, are examples of implementation in this particular start-up. A lot of alternatives to these frames exist, but they are not introduced in this work.</p>		
<p>A startup company was founded and towards the completion of the present thesis, it started operation. Both the thesis and the establishment of the company served each other well and documentation for the thesis also benefited the company being founded and its processes.</p>		
Keywords		
startup company, establishment of the company, gaming, entrepreneurship		

Sisällys

1	JOHDANTO	6
2	STARTUP-YRITTÄJYYS	7
2.1	Yrittäjän ominaisuudet	7
2.2	Startup-yhteisöt	10
3	RAHOITUS	11
3.1	Starttiraha	11
3.2	Enkelisijoitukset	12
3.3	Joukkorahoitus	13
3.4	Ely-keskus	13
3.5	Finnvera	14
3.6	Pankit	15
3.7	Liikeidean kehittämiskeskus	15
4	YRITYKSEN PERUSTAMINEN	16
4.1	Yritysmuodot	17
4.1.1	Toiminimi	18
4.1.2	Osakeyhtiö	19
4.1.3	Osuuskunta	20
4.2	Vakuutukset	21
5	KORELA PRODUCTIONS	22
5.1	Liiketoimintaidea	23
5.2	Idean testaaminen	24
5.2.1	Pitchaus	24
5.2.2	Business Model Canvas	26
5.2.3	Markkinatutkimus	28
5.3	Toteutus	29
5.3.1	Yritysneuvonta	29
5.3.2	Yritysosto ja aputoiminimen perustaminen	29
5.3.3	Pelisisällön tuotanto ja asiakkaiden kontaktoiminen	30

5.4	Työkalut	30
5.4.1	Pelimoottorit ja kehitysympäristöt.....	31
5.4.2	Mallinnus ja animointi	31
5.4.3	Teksturointi, kuvankäsittely ja tehosteet	32
5.5	Liiketoimintasuunnitelma	32
6	LÄHTEET	34

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön tavoite on tarkastella startup-yrityksen toimintaa, eri vaiheita ja kuvata sen perustamisen prosessit sekä kehittää omaa yritysidea, liiketoimintasuunnitelmaa ja tarjota yksinkertainen opas esimerkkeineen kaikille startup-yrittäjäksi haluaville. Apuna tässä työssä käytetään alan kirjallisuutta, verkkomateriaaleja ja kerättyä tietoa ja aineistoa erilaisista yritystapahtumista.

Työssä tutustutaan yrityksen perustamiseen liittyvään lainsäädäntöön, yritys-idean esittämiseen rahoittajille, asiakkaille ja yhteistyökumppaneille sekä yritys-idean testaamiseen.

Opinnäytetyössä esitellään esimerkkinä syksyllä 2014 aloitettu startup, jossa kaksi eri liiketoimintaa sisällytettiin saman yhtiön alle. Startup aloitti opiskelijoiden idean pohjalta ja yhtiöittäminen tapahtui huhtikuussa 2015.

Ensimmäinen startup-idea oli sisällöntuotantotoimisto pelialalle. Sen tarkoitus on tuottaa pelisisältöä, kuten animaatiota, grafiikkaa, ääniä, musiikkia ja ohjelmakoodia pelinkehittäjille. Toinen alulle pantava startup-yritys on taas yritystapahtumia järjestävä yhtiö, joka toimii järjestävänä tahona ja lisäksi sisällöntuottajana näissä tapahtumissa. Ideana on suunnitella samaan konseptiin erilaisia tuotteita ja sovelluksia startup- ja muihin yritystapahtumiin ja seminaareille. Esimerkkituotteina mainittakoon oma olutbrändi yritystapahtumiin, ja mobiiliapplikaatio isoihin kokoontumisiin, kuten vaikkapa musiikkifestivaaleille.

Kun halutaan perustaa yritys, sisältyy projektiin paljon vaiheita ennen varsinaista perustamista ja ilmoituksen tekemistä Patentti- ja rekisterihallitukselle. Ihmisestä tulee kuitenkin yrittäjä jo, kun ensimmäinen idea syntyy ja tahto sen kehittämiseen kasvaa. Startup-yritys toimii samalla tavalla: kun idea vähitellen kuoriutuu toteuttamiskelpoiseksi ajatukseksi, se täytyy testata. Jo ensimmäisen testin aikana startup on syntynyt ja puhutaan sen ”early stage” –vaiheesta. Vaikka tässä työssä käydään läpi yrityksen perustamisen vaiheet, rajataan esimerkiksi verotus ja kirjanpito työn ulkopuolelle aihealueiden laajuuden vuoksi.

2 STARTUP-YRITTÄJYYS

Startupit ovat tavallaan kuin raketteja: ne ampaisevat nopeasti lentoon kohti taivaita, sitten niistä tulee suutareita, ne kaatuvat lähtötelineisiin tai ehkä pahimmillaan räjähtävät käsiin. Tavallaan nykyisille startupeille on tyypillistä pienet hallinnolliset kulut, työnteko ja pitkät päivät lähes ilman palkkaa, mutta onnistuessaan nopea kasvu suuren rahoituksen osuessa kohdalle tai tuotteen löytäessä omat markkinansa.

Startup-yritykselle ei ole löytynyt yleisesti tunnustettua, virallista määritelmää, mutta normaalisti termiä käytettäessä puhutaan nuoresta, kansainvälistymiseen ja nopeaan kasvuun tähtäävästä yrityksestä. Useasta eri vaiheen yrityksestä käytetään startup-nimitystä: niin ”early stage” startupeista, jotka vasta ideatasolla tai ensimmäisillä asiakkaila hakevat muotoansa ja ensimmäistä rahoitusta, kuten myös Rovion ja Supercellin kaltaisista kansainvälisistä jäteistä. (Dagmar. Startupille Suomi on laukaisualusta. 2012.)

2.1 Yrittäjän ominaisuudet

Startup-yrittäjäksi voi alkaa periaatteessa kuka tahansa, mutta tietyt ominaisuudet auttavat kuitenkin pitkälle alkuaikojen haasteiden kanssa. Yrittäjän täytyy sietää jatkuvaa taloudellista epävarmuutta ja osata elää tuottavana siitä huolimatta. Toinen epäilemättä yhtä tärkeä asia on osata astua jatkuvasti omalle epämukavuusalueelleen. Kun viimeksi mainittu asia luonnistuu, muut suotavat ominaisuudet kuten tarmokkuus, sosiaalisuus, organisointitaidot, johtajuus ja riskienottokyky tulevat tavallaan toisarvoisiksi. Verkostoitumalla ja vierailemalla yritystapahtumissa, yrittäjä edesauttaa omaa ja yrityksen tunnettavuutta. (Dagmar. Startupille Suomi on laukaisualusta. 2012.)

Yleisesti yrittäjyyteen ajaa intohimo omaa toimialaa kohtaan, sekä halu tunnistaa ja ratkaista ongelmia. Joskus se motivaattori voi olla raha, halu olla itsensä herra tai päättää omasta ajankäytöstään. Viimeksi mainituissa tapauksissa on hyvä kuitenkin ymmärtää että suurin osa startupeista on velallisia yrityksiä, jotka eivät tee vielä positiivista taloudellista tulosta ja joista omistajat eivät pysty nostamaan isoja summia palkkaa. Normaalisti yrittäjän päivät ovat riippu-

vaisia yrityksen muiden työntekijöiden, yritykseen sijoittavien tai asiakkaiden toimista. Näiden lisäksi työpäivät venyvät pitkiksi, usein 14-16 -tuntisiksi, joten vapaudella kontrolloida omaa työaika ei juurikaan ole suurta merkitystä. Startup-yrittäjä on optimisti, jolla on vahva usko unelmaansa. (Dagmar. Startupille Suomi on laukaisualusta. 2012.)

Joskus yrittäjyydestä käytetään määritelmiä ulkoinen ja sisäinen yrittäjyys. Ulkoisella yrittäjyydellä tarkoitetaan normaalisti lakisääteisesti yrittäjänä toimimista eli yrityksen omistajana toimimista sekä sen johtamista, taloudellisen riskin ottamista ja vastuunkantoa yrityksen toiminnasta. Sisäisellä yrittäjyydellä taas tarkoitetaan enemmänkin ihmisen yrittäjämäistä asennetta, joka voi näkyä niin opiskeluissa, työnhaussa, työntekijänä ja itsensä ja taitojensa joka-päiväisessä kehittämisessä. (Sutinen – Viklund 2005, 34)

Omaa sopivuutta yrittäjyyteen voi tarkastella alla olevan listan avulla. Listassa on lueteltu ominaisuuksia, joita menestyminen yrittäjänä edellyttää. Kannattaa kuitenkin muistaa, ettei kukaan ole seppä syntyessään ja listaa voikin käyttää keinona tarkastella, missä kaikessa löytyisi omasta mielestä vielä kehitettävää.

Hyödylliset kyvyt ja taidot:

- organisointikyky
- stressinsietokyky
- ongelmienratkaisukyky
- kommunikointitaidot
- esimiestaidot
- taito hoitaa raha-asioita
- myynti- ja markkinointitaidot

(Meretniemi - Ylönen 2008, 11)

Hyödyllisiä ominaisuuksia:

- sitkeys
- määrätietoisuus
- rohkeus
- energisyys
- luovuus
- realistisuus
- innostuneisuus
- joustavuus
- kärsivällisyys
- halu menestyä

(Meretniemi - Ylönen 2008, 11)

Hyödyllisiä tietoja

- toimialan ja markkinoiden riittävä tuntemus
- perustiedot markkinoinnista
- perustiedot sopimusasioista
- perustiedot kirjanpidosta
- perustiedot verotuksesta
- Muuta tarvittavaa
- hyvä liikeidea
- riittävä rahoitus

- asiakastarpeiden täyttäminen
- huolellinen suunnittelu

(Meretniemi - Ylönen 2008, 11)

2.2 Startup-yhteisöt

Startup-yhteisöjä on viime vuosina syntynyt Suomen suurimmille paikkakunnille ja yritys- sekä koulutuskeskittyisiin. Ne toimivat usein vapaaehtois- tai opiskelijavoimin ollen kuitenkin hyvin läheisessä yhteistyössä työelämän ja koulutusorganisaatioiden johdon kanssa. Suomen eräs näkyvimmistä startup-liikkeistä on Entrepreneurship Society –toiminta, josta käytetään yleisesti lyhennettä ES. Euroopan suurin sijoitus- ja kasvuyritystapahtuma Slush on myös saanut alkunsa ES-toiminnasta. (Menestyvä yritys. Startup –yhteisöt ja –tapahtumat. 2015.)

Toisenlaisia yhteisöjä ovat erilaiset yritystakomot ja kiihdyttämöt, kuten Aalto Venture Garage ja Startup Sauna Helsingissä, Business Kitchen ja Starttaamo Oulussa, Science Park ja Boost Turussa, ja yleisesti ohjelmisto- ja pelinkehitykseen keskittyvät Game Labit ympäri Suomea. (Menestyvä yritys. Startup –yhteisöt ja –tapahtumat. 2015.)

Suomessa startup-yhteisöt kokoontuvat useasti vuodessa erilaisten tapahtumien merkeissä. Suurin näistä tapahtumista on ylhäällä mainittu Slush. (Menestyvä yritys. Startup –yhteisöt ja –tapahtumat. 2015.)

Muita suuria tapahtumia ovat Polar Bear Pitching Oulussa, jossa startupit esittelevät ideansa sijoittajille avannosta käsin. Arctic15 järjestetään Helsingissä, jossa kahden päivän aikana startupit pyrkivät verkostoitumaan muiden yritysten kanssa ja tapaamaan vierailevia sijoittajia. *Ship on taas festivaali, joka kerää Suomen startup-kentän yhteen Suomen isoimmille musiikkifestivaaleille Kotkan Meripäiville.

3 RAHOITUS

Rahoitus on tärkeä osa minkä tahansa yrityksen toimintaa. Todetaan alkuun, että paras rahoittaja mille tahansa toiminnalle on asiakas. Kuitenkin, jotta aloitettava yritys kykenee kattamaan kulunsa ja pyörittämään toimintaansa ennen kuin ensimmäistäkään asiakasta on löytynyt, tulee alkupääoma hankkia jotain muuta kautta. Mikäli yrityksellä on omaa pääomaa tarpeeksi, rahoitus ei ole se suurin ongelma. Normaalissa tilanteessa yrityksen starttikulut ja toiminnan pyörittäminen vaativat kuitenkin sen verran rahaa, että ulkopuolinen rahoitus on käytännössä hankittava. Seuraavassa esitellään muutamia mahdollisia ja hyväksi havaittuja vaihtoehtoja. (Meretniemi – Ylönen 2008, 76)

3.1 Starttiraha

Työ ja elinkeinotoimiston myöntämä yrityksen starttiraha on hyvin yleinen ja käytetty rahoitusmuoto Suomen startup-kentällä. Sen tarkoitus on edistää yrittäjäkasvua ja työllistymistä sekä synnyttää uutta liiketoimintaa.

Starttirahan saamisen ehtoihin kuuluu, että hakija on työtön työnhakija Työ- ja elinkeinotoimistossa tai siirtymässä työelämästä tai opiskeluiden parista täysiaikaiseksi yrittäjäksi eikä yritystoimintaa ole vielä aloitettu. Starttiraha onkin yksi harvoista rahoitusmuodoista, joita tulee hakea ja jota on mahdollista saada ennen, kuin yritys kilpailee markkinoilla ja onkin siitä syystä mainio rahoituskeino startupeille. (Meretniemi – Ylönen 2008, 82)

Starttirahan ongelma on se, ettei sitä voi saada esimerkiksi opiskelijat, jotka haluavat aloittaa yritystoiminnan opiskelujen aikana menettämättä kuitenkaan opiskeluoikeuttaan ja mahdollisuutta valmistua. Starttiraha muodostuu perustuesta, joka on 32,80 euroa päivältä vuonna 2015, ja tämän lisäksi hakijalla on mahdollisuus starttirahan lisäosaan, jonka suuruus vaihtelee tapauskohtaisesti ollen kuitenkin korkeintaan 60 % perustuesta. Päätöstä tehdessä otetaan huomioon muun muassa alan yritysten kilpailutilanne ja uuden yritystoiminnan tarve paikkakunnalla. Starttirahaa myönnettäessä halutaan siis painottaa tuotteen tai palvelun hyödyllisyyttä ja yrityksen aitoa toimintamahdollisuutta markkinoilla. (Työ- ja elinkeinotoimisto. Starttiraha. 2014)

3.2 Enkelisijoitukset

Enkelisijoittaminen kuuluisi kategorisesti riskisijoittamisen alle. Riskisijoitus eli venture capital –toiminta tarkoittaa riskisijoittamista, joka tapahtuu oman pääoman muodossa ja joka, kuten nimikin kertoo, sisältää suuria riskejä. Tällaisissa tapauksissa puhutaankin ”high risk high reward” –perustelusta. Riskisijoittaja pyrkii jotenkin kasvattamaan sijoittamansa yrityksen arvoa, kuten tuomalla mukaan omat verkostonsa, olemalla aktiivisesti mukana päätöksen teossa ja antamalla oman kokemuksensa ja ammattitaitonsa startupin käyttöön.

Suomessa riskisijoittamisen piiriin kuuluvat julkiset sijoittajat, kuten Sitra ja Suomen Teollisuussijoitus Oy, suuryrityssidonnaiset sijoittajat, kuten Nokia Venture Partners, pankkisidonnaiset sijoittajat, kuten Nordea Capital ja sitten yksityiset enkelisijoittajat ja heidän sijoitusyrityksensä. Enkelisijoittajat eli bisnesenkelit ovat yleensä sarjayrittäjiä, jotka etsivät uusia markkinoille pyrkiviä ideoita ja potentiaalisia kasvuyrityksiä. (Sutinen - Viklund 2005, 100-101)

Bisnesenkeli on henkilö, joka sijoittaa omia tai vaikkapa holding-yhtiönsä varoja uuteen startupiin ja sen tuote- ja palvelukehitykseen. Yleensä alkuvaiheen pääomasijoitusta vastaan joutuu luopumaan tietyistä osuudesta firman osakkeita. Tässä mielessä uuden yrityksen on hyvä miettiä, mistä hakea ensisijaisesti rahoituksensa ja kuinka monta rahoituskierrosta on järkevä käydä läpi – ja joutuuko samassa yhteydessä luopumaan liian isosta osasta yritystään. Enkeleistä voi olla toki markkinoille tulevalle yritykselle paljon muutakin hyötyä kuin pääomasijoitus. Heidän kautta on mahdollista saada kontakteja, joihin ei muuten olisi ollut mahdollisuuksia tai heillä voi olla jo olemassa olevat jake- tai markkinointikanavat mitkä saadaan käyttöön.

Suomessa on vuonna 2015 ainakin 4 aktiivista bisnesenkeliyhteisöä: Finnish Business Angels Network eli FIBAN, Business Angels FI eli BAF, Ledi ja Suomen Bisnesenkelit ry.

Suomalaisiin kasvuyrityksiin tehtyjen sijoitusten kokonaissumma oli 206 M€ vuonna 2014, joista kotimaisia pääomasijoituksia 73 M€, ulkomaisia suoria sijoituksia 89 M€, kotimaisten bisnesenkeleiden sijoituksia 33 M€ sekä muita sijoituksia 11 M€. (FIBAN. Finnish Business Angel Activity 2014. 2015.)

3.3 Joukkorahoitus

Joukkorahoitus on tapa kerätä pääomaa ja tehdä yhteistyötä keskenään verkostoituvien ihmisten kanssa. Joukkorahoitus sopii hyvin tuotteille, jotka herättävät yleistä kiinnostusta tietyn toimialan sisällä, kuten Oculus Rift – virtuaalitodellisuuslasit, joka keräsi toiminnan alkuvaiheessa joukkorahoituksen avulla 2,4 miljoonaa euroa. Oculus Riftin osti sittemmin Facebook kahdella miljardilla eurolla jatkaakseen tuotteen kehitystä. Myös tuotteet, jotka herättävät yleistä laajaa kiinnostusta ihmisissä ja ovat yleishyödyllisiä sopivat joukkorahoituksen piiriin.

Kanavia ja yhteisöjä joukkorahoitukseen on tällä hetkellä useita kuten Kickstarter, Fundedbyme, Invesdor, Fundu ja Venture Bonsai. Tietty joukkorahoitukseen liitettävä rahoitusmalli on etenkin pelialalla nykyään laajasti käytetty Early Access –kehitys jossa asiakkaat maksavat tuotteensa ennakoon, pääsevät seuraamaan tuotteen kehitystä, osallistumaan siihen ja testaamaan aikaisen vaiheen versioita. Kolikon käänköpuolena asiakas ei voi olla varma, tuleeko valmis tuote koskaan markkinoille ja kuinka kauan kehitystyössä kestää tai onko lopputuote edes millään tavalla rahan arvoinen. (Finanssivalvonta. Mitä on joukkorahoitus? 2015.)

3.4 Ely-keskus

Ely-Keskus on Suomen valtion omistama yritys, joka hoitaa valtionhallinnon alueellisia tehtäviä, kuten yritysten tapauksissa edistävät ja kehittävät taloudellista ja ekologista liiketoimintaa. Ely-Keskuksia on Suomessa yhteensä 15 ja jokainen näistä hoitaa omalla alueellaan ideoiden ja keksintöjen rahoitusta, edistävät ammatillista koulutusta ja työllisyyttä ja EU:n rakennerahastohankkeita. (Ely-keskus. Yrityksen perustaminen. 2013.)

Ely-Keskuksen yritystuki on aina harkinnanvaraista ja sille on olemassa tapauskohtaisia ehtoja riippuen haettavasta yritystuesta ja hankkeesta johon tukea haetaan. Avustuksen myöntämisen yhtenä perusteena käytetään lähes jokaisessa tapauksessa sitä, että yrityksellä on edellytykset jatkuvaan kannattavaan toimintaan sekä avustuksella edesautetaan kulloisenkin hankkeen toteutumista. Tämän vuoksi Ely-Keskuksen tuki ei useimpien alkuvaiheen star-

tup –yritysten rahoitukseksi välttämättä istu. (Ely-keskus. Yrityksen perustaminen. 2013.)

3.5 Finnvera

Finnvera on rahoitusyhtiö, joka Ely-keskuksen tavoin on Suomen valtion omistuksessa. Yhtiön tarkoitus on järjestää markkinoilla oleville yrityksille lainoja, takuita ja pääomasijoituksia. (Meretniemi – Ylönen 2008, 80)

Finnveran toiminta keskittyy yleisesti pienten- ja keskisuurten yritysten toiminnan laajentamiseen, kasvuun ja kansainvälistymiseen. Erityisesti yritykset jotka tavoittelevat suurta viennin kasvua ulkomaille, sopivat Finnveran tuettaviksi. Vaikka Finnvera voi myöntää itse lainojakin yrityksiin, normaalisti rahoituslainat hoitaa pankki, jolle Finnvera tekee osittaisen lainatakauksen. (Finnvera. PK-yrityusrahoitus. 2012.)

Finnvera toimii normaalisti siten, että se rahoittaa yrityksiä muiden rahoittajien kanssa. Tätä kutsutaan osarahoitukseksi. Lainat voivat olla lyhyt- tai pitkäaikaisia investointi- ja käyttöpääomaluottoja. Finnveralla on normaaliehtoisten pankkiluottojen lisäksi tarkkaan suunnattuja erityisehtoisia luottoja. Tärkeimpiä Finnveran erityisehtoisia luottoja ovat muun muassa Kehittämislaina, Investointi- ja käyttöpääomalaina sekä Naisyrittäjälaina. (Sutinen - Viklund 2005, 114–116)

Finnvera Oyj, pk-rahoitus	2014	2013	2012	2011	2010
Myönnetty rahoitus, Me	1 003	827	933	1 051	1 029
Taseen mukainen vastuukanta ja taseen ulkopuoliset sitoumukset tilikauden päätyessä					
- Luottokanta, Me	1 265	1 409	1 555	1 660	1 731
- Takauskanta, Me	988	1 047	1 068	1 093	1 065
- Vientitakaus- ja -takuukanta	385	353	315	368	338
Aloittavat yritykset, kpl	3 247	3 473	3 123	3 397	3 611
Uudet työpaikat, kpl	8 105	8 663	8 660	10 159	8 994

Kuva 1. Finnveran pk-rahoitus vuosilta 2010- 2014.

Kuten kuvasta 1 nähdään, Finnveran rahoituksen piiriin vuonna 2014 on kuulunut reilusti yli 3000 uutta yritystä. Luku ei kuitenkaan ole juurikaan muuttunut

viimeisen viiden vuoden aikana vaan vuonna 2014 yritysrahoitusta saaneita oli hiukan vähemmän kuin vuonna 2010. Nousua vuoteen 2013 on kuitenkin tapahtunut koska rahoitussumma kasvoi vuonna 2014 176 miljoonalla eurolla.

3.6 Pankit

Pankit myöntävät yrityslainoja ja ovatkin monesti yksinkertainen tapa hakea rahoitusta. Pankkilainoissa ei joudu antamaan yrityksestään osuuksia pois mutta vastaavasti rahoituksen ollessa lainapainotteista ne erääntyvät hyvin nopeasti maksuun.

Rahoitus pankeilta on yleisesti ottaen hiukan ongelmallista startup-yrityksille, koska pankit vaativat isoja vakuuksia, jollaisia ei välttämättä löydy juuri aloittavilta yrityksiltä tai sen osakkailta. Yrityslainojen lisäksi pankeilta on mahdollista saada luotollisia tilejä ja myös vekseleitä, joita ei juurikaan yritysrahoituksessa enää nykyään käytetä. Yritystoiminnan edetessä pankkirahoitus tulee todennäköisesti kyseeseen, koska Suomessa pienten ja keskisuurten yritysten rahoituksesta vastaa suurimmaksi osaksi pankit. Lainan kokonaiskustannukset kannattaa laskea tarkkaan, varsinkin jos käytettävissä on ulkopuolinen takaaaja. (Sutinen – Viklund 2005, 108)

Eri pankit asennoituvat ja käsittelevät lainahakemuksia eritavoin. Jos yrityksellä on vahvat vakuudet lainalle, sen kannattaa kilpailuttaa eri pankkeja lainanotossa. (Sutinen - Viklund 2005, 108)

3.7 Liikeidean kehittämiskeskus

Teknologian kehittämiskeskus, paremmin tunnettu nimellä Tekes, ja Sitra, eli Suomen itsenäisyyden juhlarahasto, aloittivat hankkeen ja pystyttivät liikeidean kehittämisrahaston, jonka päämäärä on tuoda rahoitusta liikeideoille jotka vaativat erityisen korkean tason teknologiaa ja osaamista. (Sutinen - Viklund 2005, 130)

Tekes tarjoaa rahoitusta myös nuorille ja innovatiivisille yrityksille (NIY-rahoitus). Rahoituksen ehtona on että yrityksellä on edellytykset nopeaan kasvuun kansainvälisillä markkinoilla, sekä näyttöä lupaavasta liiketoiminnasta ja asiakasreferenssejä valmiina. Näiden lisäksi yritykseltä vaaditaan, että siinä

on tarpeeksi motivoitunut ja sitoutunut johto ja jokin kilpailuetu, jonka avulla on saavutettavissa merkittävä markkina-asema kansainvälisesti.

NIY-rahoituksen ehdot ovat muuttuneet lisäksi 1.1.2015 jonka jälkeen yrityksen tulee olla korkeintaan 5 vuotta vanha, ja ikä lasketaan yrityksen rekisteröimisestä. Näin ollen pöytälaatikossa ollut firma on vanhentunut yhtä lailla, kuin aktiivista liiketoimintaa tehnyt yritys. (Tekes. Rahoitus nuorille innovatiivisille yrityksille. 2015.)

4 YRITYKSEN PERUSTAMINEN

Perustettaessa yritystä, on tavallista että yritysidea on hyvällä mallilla ja visio tulevaisuudesta kirkas, mutta perustamista jarruttavat enemmän tai vähemmän byrokraattiset asiat ja puutteellinen ymmärtäminen erityisesti yritysmuodon valinnasta, verotuksesta ja kirjanpidosta. On myös vaikea ymmärtää etukäteen, mitä asioita yrityksen perustamisessa tulisi ottaa huomioon, kuten vaikkapa yrityksen vakuutukset. Perustamisvaiheessa hoidettavien asioiden lista kasaantuu pitkälti myös siitä, millaista liiketoimintaa yritys harjoittaa ja millä liiketoiminta-alalla. Kaikkia Suomeen perustettavia yrityksiä koskee kuitenkin tietyt samat vaiheet, joihin kuuluu esimerkiksi liiketoimintaidean jälkeen toteutettava liiketoimintasuunnitelma, rahoituksen järjestäminen, yritysmuodon valinta, luvanvaraisuuden selvittäminen, perustamisilmoitus patentti- ja rekisterihallitukseen (perustamisilmoituksen voi hoitaa myös verkossa Patentti- ja rekisterihallituksen ja Verohallinnon yhteisessä palvelussa osoitteessa www.ytj.fi) sekä ilmoitukset kaupparekisteriin ja verottajalle.



Kuva 2. Yrityksen perustamisen vaiheet.

Kuvassa 2 kerrotaan yrityksen perustamisen vaiheet. Järjestys ei välttämättä ole aina samanlainen mutta kuvassa Uusyrityskeskuksen suositus hyväksi havaitusta järjestyksestä. Seuraavassa esitellään yleisimmät yritysmuodot Suomessa ja käydään läpi yrityksen, yrittäjän ja työntekijöiden vakuutuksia. (Suomen Yrittäjät. Perustamistoimet ja vastuut. 2014.)

4.1 Yritysmuodot

Yritysmuodoista yleisimpiä ovat yksityinen elinkeinoharjoittaja eli toiminimi, sekä osakeyhtiö. Alle on listattu näiden kahden lisäksi osuuskunta, mikä on yhtiömuotona ollut yleistymään päin erityisesti nuorten ja opiskelijoiden yhteisöissä. Avointa- ja kommandiittiyhtiötä ei tässä työssä käydä läpi, koska ne eivät ole kovinkaan yleisesti käytössä startup-kentällä. Ne sopivat tilanteisiin missä perustajina ja yhtiömiehinä on 2-3 henkilöä, mutta henkilöriskien vuoksi näitä yhtiömuotoja ei suositella suuremmalla perustajamäärällä. (Suomen Yrittäjät. Perustamistoimet ja vastuut. 2014.)

Yritysmuodon valintaan kannattaa käyttää hetki aikaa, koska sillä on varsin kauaskantoisia seurauksia. Yritysmuotoa valitessa tänään ei välttämättä tule ajatelleeksi että sillä voisi olla merkitystä usean vuoden päästä. Se mikä sopii toiselle, ei välttämättä sovi toiselle, vaan parhaan yritysmuodon valinta riippuu vain ja ainoastaan tilanteesta.

Yritysmuodoista itsestään ja niiden valintatekijöistä voisi helposti kirjoittaa useamman kymmenen sivua tekstiä joten tyydytään tässä toteamaan että valintaan vaikuttavat ainakin henkilömäärä, pääoman tarve, juridinen vastuu, toiminnan joustavuus, joustavuus ja laajenemismahdollisuudet, voitonjako ja verotus. Yleisesti suositellaan yhtiömuodoksi osakeyhtiötä mikäli perustajajäseniä on 4 tai enemmän. (Sutinen & Viklund 2005, 78-86.)

4.1.1 Toiminimi

Toiminimellä tässä tekstissä tarkoitetaan nimeä ja yritystä, mitä yksityinen elinkeinoharjoittaja käyttää liiketoiminnassaa. Lainsäädännössä toiminimeä käytetään mistä tahansa yrityksestä ja sen nimestä, yhtiömuodosta riippumatta.

Toiminimen kanssa yrittäjä solmii sopimukset omalla nimellään, ja on itse siis vastuussa sitoumuksistaan omalla henkilökohtaisella omaisuudellaan, toisin kuin vaikkapa osakeyhtiön tapauksessa. (Suomen Yrittäjät. Toiminimi eli yksityinen elinkeinoharjoittaja. 2014.)

Toiminimi on hyvä tapa harjoittaa kevyttä tai sivutoimista yrittäjyyttä, koska perustamiskustannukset ovat matalat, pääomasijoituksia ei välttämättä tarvita ja perustamisprosessi itsessään on hyvin nopea. Perustamisen yhteydessä ei tarvita perustamisasiakirjaa, tai muitakaan muodollisuuksia lukuun ottamatta simppeliä perustamisilmoitusta kaupparekisteriin, jonka käsittelymaksun hinta kirjoittamishetkellä on 110 euroa. (Työ- ja elinkeinoministeriö. Toiminimi (Yksityinen elinkeinoharjoittaja). 2014.)

Toiminimeä pidetään yksinkertaisimpana vaihtoehtona yksityisyrittäjälle koska sitä ei varsinaisesti edes luokitella yritykseksi, vaan sitä pidetään yksityishenkilön toimeentulomuotona tai tapana tehdä henkilökohtaista liiketoimintaa.

Huomionarvoinen seikka on myös se, ettei toiminimeä voi myydä toiselle, eikä siirtää kenenkään nimiin. Näin ollen se tarjoaa joustavuutta hyvin vähän. (Työ- ja elinkeinoministeriö. Toiminimi (Yksityinen elinkeinoharjoittaja). 2014.)

4.1.2 Osakeyhtiö

Osakeyhtiö on Suomeen perustetuista yhtiömuodoista selvästi yleisin ja käytetyin. Osakeyhtiöitä on olemassa julkinen osakeyhtiö, ja yksityinen osakeyhtiö. Tässä työssä käydään läpi ainoastaan yksityistä osakeyhtiötä, ja kaikki Suomessa ennen 1.9.1997 perustetut osakeyhtiöt ovatkin yksityisiä. Julkiseksi osakeyhtiöksi tulee rekisteröityä, mikäli yrityksen arvopaperit ovat julkisessa kaupankäynnissä mukana. (Sutinen - Viklund 2005, 81.)

Osakeyhtiön perustamiseen tarvitaan yksi tai useampi henkilö, sekä pääomasiioitusta vähintään 2500 euroa. (Osakeyhtiölaki 1.§ 3 mom.) Toisin kuin yksityinen elinkeinoharjoittaja, osakeyhtiö on vastuussa omista sitoumuksistaan ja lainoistaan.

Yrityksen mennessä konkurssiin, sille jäävät myös velat. Vain sellaiset lainat, joita ollaan oltu takaamassa henkilökohtaisesti tulevat omistajien maksettavaksi. Osakeyhtiölakiin kuuluu hyvin vahvasti yrityksen omistajien yhdenvertaisuus, sekä rajoitettu vastuu. Tämä tarkoittaa sitä, että osakeyhtiö on perustajistaan erillinen, itsenäinen oikeushenkilö joka vastaa itse omista velvoitteistaan. Osakeyhtiöllä tulee olla hallitus joka vastaa yhtiön hallinnosta ja toiminnan asianmukaisesta järjestämisestä. Osakeyhtiö valitsee myös mahdollisen toimitusjohtajan. (Osakeyhtiölaki 1-3.§.)

Kun yhtiön hallituksessa tulee olla vähintään yksi jäsen ja yksi varajäsen, perustamiseen tarvitaan vähintään kaksi ihmistä, vaikka osakeyhtiön voi toisaalta omistaa kokonaan yksikin ihminen. Osakeyhtiö voidaan perustaa verkossa Yritys- ja yhteisötietojärjestelmän sivuilla, jossa palvelu luo perustamissopimuksen, yhtiöjärjestyksen ja tekee perustamisilmoituksen. Osakeyhtiön perustamisen käsittelymaksu on vuonna 2015 330 euroa. Kun yritys on asianmukaisesti perustettu, tulee sille avata pankkitili jonne maksetaan yrityksen alku-

pääoma jonka jälkeen ilmoitus virallisesti rekisteröidään. Perustettaessa yritykselle täytyy päättää muun muassa nimi, toimiala sekä hallituksen jäsenet ja tehtävät. Perustaminen onnistuu myös perinteisesti lähettämällä Patentti- ja rekisterihallitukselle tarvittavat lomakkeet täytettyinä, tällöin perustamismaksu on 50 euroa kalliimpi kuin sähköisesti asioidessa eli 380 euroa. . (Suomen Yrittäjät. Osakeyhtiön perustamistoimet ja sääntely. 2014.)

Yritystä perustettaessa olisi hyvä tietää kenen kanssa sitä ollaan perustamassa, paljonko osakepääomaa sijoitetaan, millä perustein yhtiö maksaa palkkaa ja millaisin osuuksin kukin on mukana. Osakepääoma voidaan pilkkoa pienempiin osiin, joista voidaan osakkeet jakaa omistajille osuuksien mukaan. Tätä varten on olemassa osakassopimus, jossa edellä mainittuja asioita sovitetaan ja se allekirjoitetaan. Osakassopimuksessa on hyvä myös lukea, miten toimitaan mahdollisissa riitatilanteissa, jotta yrityksen toiminta ei vaarantuisi heti omistajien ensimmäisen välienselvittelyn jälkeen. Tilanteessa, jossa perustajia on useita ja otetaan mahdollisesti sijoittajia mukaan, on vaihtoehtona teettää osakassopimus myös lakimiehellä. (Suomen Yrittäjät. Osakeyhtiön perustamistoimet ja sääntely. 2014.)

4.1.3 Osuuskunta

Osuuskunta on yhtiömuoto jonka perustavat yleensä yhteisöt. Perustamisen tarkoituksena on yleensä jonkun ammattialan alueellinen vahvistaminen, ja osuuskunnan jäsenistön työllistäminen tai koulutus. Voi olla myös tilanne jossa osuuskunnan jäsenet toimivat asiakkaina ja saavat osuuskunnan omistajina rahanarvoisia etuja, esimerkiksi tuote- tai palvelualennusten muodossa. (Meretniemi – Ylönen 2008, 48)

Osuuskuntalakia muutettiin 1.1.2014 muun muassa siten, että nykyään osuuskunnan voi perustaa yksikin henkilö, minimihenkilömäärän aiemmin ollessa 3. Osuuskuntaan liittyessä jäsen maksaa osuusmaksun, jolla hän lunastaa omistuksen yhtiöstä. Vaikka osuuskunnassa jokaisella jäsenellä on aina yhtä suuri omistus eli äänimäärä, käytännössä jäsenistö nimittää hallituksen jolle suurin päätöksentekovastuu jää. Osuuskunta voi nimittää tarvittaessa toimitusjohtajan, mutta useissa tapauksissa tehtävästä vastaa hallituksen puheenjohtaja. Osuuskunnasta erotessaan jäsen saa osuusmaksun takaisin it-

selleen, ja vaihdossa luopuu osuudestaan yhtiössä. (Patentti- ja Rekisterihallitus. Osuuskunnan perustamisilmoitus. 2015.)

Osuuskunta perustetaan laatimalla sille perustamissopimus. Perustamissopimus päivätään, ja sen allekirjoittavat perustajajäsenet. Perustamissopimuksessa on OKL:n mukaan aina mainittava:

- perustamissopimuksen päivämäärä
- kaikki perustajajäsenet ja kunkin merkitsemät osuudet
- osuudesta osuuskunnalle maksettava määrä (merkintähinta)
- osuuden maksuaika; sekä
- osuuskunnan hallituksen jäsenet

(Suomen Yrittäjät. Osuuskunta. 2014.)

4.2 Vakuutukset

Markkinoilla on saatavilla monia erityyppisiä vakuutuksia yrityksiä varten. Toiset vakuutuksista ovat pakollisia, toiset taas vapaaehtoisia. Vakuutushankinnat päättää viime kädessä yrittäjä itse koska tarpeet voivat olla hyvinkin erilaisia eri startupien välillä. Vakuutustarpeeseen vaikuttavat muun muassa yrityksen tuotteet, valmistetaanko niitä itse, onko yrityksellä työntekijöitä, ovatko työntekijät sopimuksessa jonkun toisen yrityksen kanssa ja mikä on ala missä yritys toteuttaa liiketoimintaansa. (Yrityksen Perustaminen.net. Yrityksen vakuutukset. 2013.)

Yritysvakuutukset voidaan jakaa kolmeen eri luokkaan: Yritystä itseään koskeviin vakuutuksiin, yrittäjiä tai omistajia koskeviin vakuutuksiin ja työntekijöitä koskeviin vakuutuksiin. Vakuutukset jotka koskevat yritystä ovat vastuu-, tuotevastuu-, oikeusturva- ja vahinkovakuutus. Yrittäjää itseään koskevat vakuutukset ovat muun muassa henki-, työttömyys-, tapaturma- ja YEL-vakuutukset.

Työntekijöiden vakuutuksiin kuuluvat työeläke-, työttömyys-, tapaturma ja ryhmähenkivakuutukset.

Vahinkovakuutuksen piiriin kuuluvat vesivahingot, tulipalot sekä varkaudet. Omavastuuosuutta säätelemällä voi vaikuttaa vakuutuksien hintoihin. Vastuuvakuutuksen piiriin kuuluu taas vahinkojen ja haittojen korvaus toiselle osapuolelle. Tuotevastuuvakuutus on puolestaan sitä varten jos yritys itse valmistaa tai tuo maahan tuotteen, joka vahinkoa tai haittaa aiheuttaa. Joitain toimialoja, kuten vaikkapa konsultointia varten on olemassa erillisiä räätälöityjä vastuuvakuutuksia. (Meretniemi & Ylönen 2008, 90.)

Keskeytymisvakuutus on käytännöllinen etenkin tuotannollisilla aloilla, koska keskeytymisvakuutus korvaa liiketoiminnan keskeytymisestä aiheutuvia kuluja ja tulonmenetyksiä, esimerkiksi tulipalon sattuessa tuotantoyksikössä. Tällöin tappiot voivat olla jopa katastrofaalisia yrityksen liiketoiminnan jatkamisen kannalta ilman minkäänlaista vakuutusta. Kuten lähes kaikissa muissakin vakuutustyypeissä, keskeytymisvakuutuksessakin on omavastuuosuus. Se on yleensä 1-14 vuorokautta, sopimuksesta ja hinnasta riippuen. Oikeusturvavakuutus kattaa kuluja yrityksen käydessä oikeustaistelua vaikkapa markkinaoikeudessa Oikeusturvavakuutusta suositellaankin periaatteessa kaikille yrityksille toimialasta riippumatta. (Meretniemi & Ylönen 2008, 91.)

5 KORELA PRODUCTIONS

Korela Productionsin startup-idea lähti liikkeelle Kymenlaakson ammattikorkeakoulun, Cursorin ja Patteri Entrepreneurship Societyn yhteistyössä järjestämässä startup- ja ideakiihdyttämössä, Startup Venture Campissa, joka järjestettiin Aalto yliopistolla, Pyhtään Sirius Resortissa ja Cambridgessa.

Koulutus alkoi Aalto yliopistolla, jossa esiteltiin omia liiketoimintaideoita, mietittiin niiden ongelmakohtia ja tehtiin niihin parannuksia. Kahden päivän koulutus sisälsi paljon erilaisia ongelmanratkaisutehtäviä ja esiintymisharjoituksia, jotka tähtäsivät jokaisen osallistujan yritysideoan parantamiseen. Koulutus jatkui viikon mittaisella matkalla Pyhtään Sirius Resortiin, jossa kuultiin vierailevia yrittäjiä, asiantuntijoita ja osallistuttiin erilaisiin tilaisuuksiin, joissa startup-yritykset olivat esillä. Lopuksi osallistujat lennätettiin Cambridgeen, Iso-

Britanniaan, jossa yritysjohtajat, sijoittajat ja Cambridgen yliopiston professorit kävivät läpi yrityselämän asioita. Täällä osallistujat pääsivät kehittämään ja esittelemään yritysideoita käytännössä. Cambridge-viikon lopuksi järjestettiin niin sanottu ”Dragon’s Den”, jossa osallistujat esittelivät ideansa viimeisen ker-
ran arvosteluraadille.

5.1 Liiketoimintaidea

Ensimmäinen startup-idea oli business-to-business –tyyppinen pelialan yritys, nimeltään Korela Productions, jonka tavoitteena on luoda pelisisältöä ja tarjota sitä pelinkehittäjille. Lyhyemmin tällaista toimintaa kutsutaan alalla asset-palveluksi.

Tässä kontekstissa pelisisällöllä eli aseteilla tarkoitetaan peliin liitettäviä toiminnallisia objekteja, kuten 2D- ja 3D –grafiikkamalleja, animaatioita, ohjelmakoodia, ääniefektejä ja pelimusiikkia. Grafiikkamallit ovat mitä tahansa visuaalisia malleja pelin sisällä, joista voisi mainita esimerkiksi pelihahmot, ympäristögrafiikan eli maan, puut, rakennukset, vuoret ja taivaan, sekä toiminnalliset objektit. Toiminnallisia objekteja ovat esimerkiksi: soihtu, jota pelihahmo voi kantaa kädessään, tai kultakolikot joita voi poimia matkan varrelta. Animaatioilla tarkoitetaan mitä tahansa grafiikkaobjektien liikkeitä, kuten pelihahmon kävelyä, soihtun liekin lepattamista, tai puiden huojuntaa. Ohjelmakoodi toteuttaa videopeleihin niiden tarvitseman toiminnallisuuden. Sillä voi luoda erilaisia ehto- ja toistolausekkeita jotka määräävät pelihahmon vaikkapa juoksemaan kun painaa nuolinäppäintä, ja tätä ehtoa toteutetaan kunnes näppäimestä päästetään irti. Ääniefektit voivat olla pelihahmon askeleita, tuulen ulvontaa, ovien pauketta tai sateen ropinaa, kun taas pelimusiikilla tarkoitetaan pelin taustalle sävellettyjä kappaleita.

Yrityksen tavoitteena on toteuttaa edellä mainituista palikoista yhteensopivia paketteja, joissa grafiikka, koodi, äänet ja musiikki yhdistyvät, ja ne voidaan tuoda pelin sisälle yksinkertaisesti.

Yrityksen liiketoimintaidean tuli tarkoituksella olla mahdollisimman kevyt, jotta sen pystyi aloittamaan ilman valtavaa taloudellista riskiä, ja jonka avulla pystyi

opettelemaan yrittäjyyttä opintojen ohella. Tämän vuoksi tuotteita päätettiin jakaa verkkokanavia, kuten Unity Asset Storea ja Unreal Storea, pitkin jotta yritys ei olisi ainoastaan suoramyyntiasiakkaiden varassa. Näin toimimalla tuotteita pystyy helposti myös testaamaan, ja siten asiakkaita kuuntelemalla omaa toimintaansa parantamaan ja tehostamaan. Internetissä skaalautuvien tuotteiden myynnin varjopuolena oli se, ettei niistä voi pyytää samalla tavalla rahaa, kuin suoramyyntinä tehtävästä räätälöidystä sovelluksesta.

5.2 Idean testaaminen

Idean syntyessä on tärkeää, että idean todellista hyvyyttä päästään testaamaan mahdollisimman nopeasti realistisissa olosuhteissa. Tämä tarkoittaa sitä, että ideaa testataan eri menetelmillä potentiaalisten asiakkaiden, yhteistyökumppaneiden, sijoittajien ja kilpailijoiden avulla. Tähän on olemassa useita työkaluja, joista seuraavassa muutamia esimerkkitapauksen yhteydessä käytettyjä ja hyväksi havaittuja.

5.2.1 Pitchaus

Pitchaamisella tarkoitetaan yleisesti idean mahdollisiman selkeätä esittelyä mahdollisille asiakkaille, sijoittajille tai yrityskumppaneille.

Pitchauksen kesto vaihtelee tilanteesta ja kuulijasta riippuen noin 30 sekunnista 15 minuuttiin. Tunnetuin pitchausmuoto on varmasti ideapitchaus sijoittajille, joka tyypillisesti koostuu noin 3-5 minuutin suullisesta tai visuaalisesta esityksestä, jonka jälkeen pari minuuttia on varattu kuulijoiden tarkentaville kysymyksille.

Korela Productionsin startup-ideaa asset-palvelusta on pitchattu Cambridge Venture Campin lisäksi erilaisissa ideakilpailuissa, kuten Nordean järjestämässä Innovation Prize –kilpailussa ja Audiovisuaalisen kulttuurin edistämiskeskuksen cd²-kilpailussa. Pitchauskilpailut voivat toimia myös hyvänä alkuvaiheen rahoituskeinona, vaikkei paikalla olisikaan enkelisijoittajia, koska yleisesti kilpailuissa jaetaan noin 1000-5000 euron palkintoja parhaiten kisassa pärjänneille.

Pitchausrunkoja on paljon erilaisia, mutta seuraavaksi esitellään yksi mahdollinen runko pääasiassa sijoittajapitchauksia varten, jota käytetään esimerkiksi-tartupin kanssa yritystapahtumissa.

1. Itsensä pikainen esittely

2. Ongelma

- Aloitetaan mahdollisesti tarinalla ja havainnollistetaan
- Kuinka iso ongelma on ja ketkä tästä kärsivät
- Tunne yleisösi!

3. Ratkaisu

- Ratkaisu on tämä tuote tai palvelu!
- Ratkaisu täytyy selittää niin että sen ymmärtää jokainen ja omaa ideaa täytyy osata tarkastella ulkoapäin
- Ratkaisun myynti ja miksi tämä tuote tai palvelu on elintärkeä

4. Miten se toimii?

- Selitä miten tuotteesi toimii, niin että sen ymmärtää jokainen.
- Prototyyppi on aina hyvä olla matkassa jos mahdollista. Mikä tahansa visuaalinen esitys joka havainnollistaa tuotteen toimintaa tekee sen helpommaksi muille ymmärtää

5. Faktat

- Jos sinulla on markkinatietoa tai tutkimusta, kerro siitä!
- Jos olet saanut jo palautetta ideasta, kerro siitä!
- Usko ideaasi ja saa muutkin uskomaan!

6. Kuinka tehdä rahaa

- Avaa liiketoimintamalliasi lyhyesti ja selkeästi
- Näytä yrityksen tulot ja menot, myös tulevaisuuden ennusteet ja perustele ne

7. Markkinat

- Asiakassegmentit, ketkä ovat asiakkaita ja asiakasryhmiä
- Kuinka iso on potentiaalinen asiakasmarkkina, kuinka tavoittaa se ja ottaa hyöty irti
- Ketkä ovat pahimmat kilpailijat, keillä on samantyyppisiä tuotteita tai palveluja

8. Markkinointi

- Mikä on markkinointistrategia?
- Kuinka herättää asiakkaiden kiinnostus?
- Kuinka tavoittaa asiakkaat?

- Ole luova!

9. Rahoitus

- Ei Excel-taulukkoita
- Paljonko rahaa tarvitaan että liiketoiminta voidaan aloittaa tai että sitä voidaan laajentaa
- Hinnoittelustrategia
- Perustele miksi ja mihin rahat tarvitaan
- Pyydä aina hiukan enemmän mitä laskujen mukaan tarvitset

10. Yhteenveto

- Nopea ja selkeä yhteenveto kaikesta mitä käsittelit – ehkä vaikein asia, vain muutama lause
- Saa koko yleisö uskomaan itseesi

11. Tiimi

- Tässä vaiheessa jokaisen ihmisen pitäisi olla täysillä mukana esityksessäsi, esittele tärkein asia sijoittajille
- Kerro tiimistäsi ja siitä millaisia he ovat henkilöinä ja asiantuntijoina
- Muista että enkelit sijoittavat tiimiin!

12. Muista kiittää!

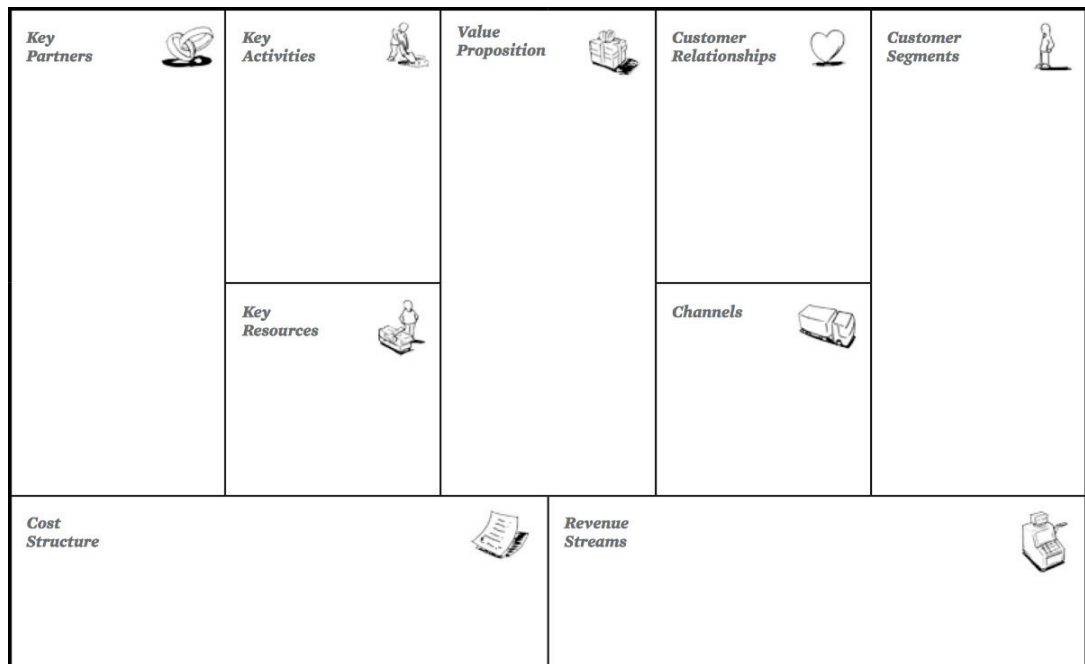
5.2.2 Business Model Canvas

Business model canvas on visuaaliseen tarkasteluun tarkoitettu työkalu, jolla arvioidaan liiketoiminnan kokonaisvaltaisuutta, kehitetään omaa yritysideaa ja havaitaan sen puutteita. Sen kehitti Alexander Osterwalder (Ph.D, HEC, Lausanne, Sveitsi). Business model canvas sisältää lohkoja, joihin on tarkoitus lisätä sanoja koskien omaa liiketoimintaa. Canvas koostuu seuraavista asioista:

- Customer Segment = Asiakassegmentti
 - Eli keitä ovat asiakkaat ja millainen on henkilö joka käyttää tuotetta?
- Value Proposition = Arvolupaus
 - Mitkä ovat tuotteen tai palvelun hyödyt asiakkaalle?

- Channels = Markkinointi-, myynti- ja logistiikkakanavat
 - Uusasiakashankinta, markkinointisuunnitelmat?
- Customer Relationship = Asiakassuhteet
 - Asiakassuhteiden ylläpito, lisäarvo asiakkaana olemisesta
- Revenue Streams = Kassavirta
 - Mistä asiakas maksaa? Miten tuote tai palvelu saa rahaa yritystoiminnan pyörittämiseen ja kulujen kattamiseen? Mistä tehdään kate?
- Key Resources = Avainresurssit
 - Jotta asiakas olisi tyytyväinen, mitä resursseja on oltava käytössä ja mihin on oltava pääsy?
- Key Activities = Avaintehtävät
 - Mitä yrityksen on tehtävä jotta annetut lupaukset lunastetaan?
- Key Partners = Yhteistyökumppanit
 - Ketkä tai mitkä ovat ne tahot, joita halutaan tai tarvitaan yhteistyökumppaneiksi? Miksi?
- Cost Structure = Kustannusrakenne
 - Mitä ovat asiat jotka maksavat eniten? Mistä toimista syntyy kustannuksia?

(Strategyzer. The Business Model Canvas. 2014.)



Kuva 2. Business Model Canvas.

Kuvassa 2 näkyy, millainen voisi olla esimerkkikanvaasi. Fyysiselle paperille tehtävässä kanvaasissa on hyvä käyttää stick it –lappuja, jotta sanoja ja lauseita voidaan tarvittaessa helposti vaihtaa, ja samaa kanvaasia käyttää yhä uudelleen liiketoimintaidean selkiytyessä.

5.2.3 Markkinatutkimus

Kun tuotetta suunnitellaan tai se aiotaan lanseerata markkinoille, on markkinoiden tietämys avain tuotteen menestykseen. Ennen ensimmäistä asset-tuoteprojektia markkinatutkimusta toteutettiin haastattelujen avulla. Kolmen viikon aikana vierailtiin viidessä peliyrityksessä kysymässä, käyttäisivätkö pelinkehittäjät yrityksen suunnittelemaa tuotetta, ja jos ei, niin millaisia tuotteita he tarvitsisivat.

Face-to-face haastattelujen lisäksi julkaistiin kaksi erillistä online-kyselyä pelinkehittäjille, joihin saatiin vastauksia jokaisen pohjoismaan lisäksi saksalaisilta, ranskalaisilta ja amerikkalaisilta pelinkehittäjiltä. Kolmantena keinona käytettiin jo olemassa olevaa tutkimusmateriaalia pelialalta; myyntitilastoja peligenreittäin, pelaajien ostokäyttäytymistä, pelimyyntiä maittain, pienien peliyritysten määrää alueittain ja alan liikevaihdon muutoksia.

5.3 Toteutus

Kun idea oli hiottu siihen vaiheeseen, että sitä alettiin käytännössä toteuttamaan, täytyi tehdä päätös käytettävistä työkaluista ja käytännön järjestelyistä koskien yrityksen perustamista. Lisäksi oli sovittava osakassopimuksista ja niiden allekirjoittamisesta muiden mahdollisten yhtiökumppaneiden kanssa, sekä hankittava alkupääoma yritykselle, joka osakeyhtiön tapauksessa on 2500 euroa.

5.3.1 Yritysneuvonta

Ilmaista yritysneuvontaa tarjoavat Työ- ja elinkeinotoimiston lisäksi useat paikalliset innovaatio- ja koulutuskeskukset ja kehittämissyhteisöt. Näitä ovat esimerkiksi työvoimatoimistot, yritystakomot, Kauppakamarit, Euroneuvontakeskukset, Uusyrityskeskukset, Finpro ja Suomen Yrittäjät ry.

Korela Productions -startupin kanssa hakeuduttiin Kotka-Hamina seudun kehittämispalveluita tarjoavan Cursorin yritysneuvontapäiville, jossa kahden päivän aikana käytiin läpi kaikki perusasiat yrityksen perustamiseen, liiketoimintasuunnitelman tekoon ja rahoituslaskelmien valmistelemiseen liittyen.

Yritysneuvontapalveluja tarjoavat organisaatiot ovat monesti myös hyvin perillä alueellisesta taloustilanteesta, tuntevat paikallisia toimijoita ja osaavat mahdollisesti välttää joitain alkutaipaleen sudenkuoppia joten heidän puheilleen on kannattavaa hakeutua mahdollisimman hyvissä ajoin ennen oman toiminnan aloittamista.

5.3.2 Yritysosto ja aputoiminimen perustaminen

Esimerkkitapauksen kanssa investointien tarve yrityksen käynnistämiseen oli verrattain pientä, suurimmat kustannukset tulivat ohjelmistolisensseistä ja yrityksen alkupääomasta, joka osakeyhtiön tapauksessa oli siis 2500€. Suurin ongelma olikin eri elämäntilanteissa olevien ihmisten sitoutuminen yrittäjänä toimimiseen, erilaiset ajatukset liiketoimintaideasta ja maantieteellinen sijainti, koska osa porukasta asui eri paikkakunnilla. Päätettiin niin, että uuden yrityksen perustamisen sijaan tehdään kauppakirja jo olemassa olevasta yhtiöstä ja

luodaan sille aputoiminimi, jolla näyttäytytään asiakkaille sekä markkinoidaan tuotteita ja palveluja.

Yritystalon hyviä puolia oli muun muassa se, että taloudenpito on ollut jo pitkään hallinnassa, kirjanpito sekä palkanmaksu tehdään talon sisäلتä ja yrityksen pitempi historia luo eri tavalla uskottavuutta kuin tuore vastaperustettu firma. Asiakkaiden kontaktointi ja palvelujen myynti on yksinkertaisempaa, kun laskutus toimii jo valmiiksi.

5.3.3 Pelisisällön tuotanto ja asiakkaiden kontaktointi

Kun yritys on perustettu, tai tässä tapauksessa ostettu, tärkein tehtävä on yhteydenotto asiakkaisiin ja heidän tapaaminen. Uusasiakashankinta on ehkä se raadollisin tehtävä ja vaikein työnkuva, mutta onnistuessaan myös palkitsevin. Ilman asiakkaita ei yritys kovin kauaa pysy pystyssä, joten asiakashankintaa tulee tehdä jatkuvasti. Kun asiakkaita oli löytynyt, alkoi tuotantoprosessi, jossa toteutettiin paljon ohjelmakoodia, grafiikkamalleja ja animaatioita. Pelisisällön lisäksi yrityksen toimintaan kuului tässä vaiheessa yritystapahtumien järjestäminen ja konsultointi. Tapahtumien avulla on mahdollista verkostoitua lisää, ja markkinoida edelleen yritystään paremmin.

5.4 Työkalut

Pelialan yritys tarvitsee toimiakseen useita työkaluja tehdäkseen työnteosta sujuvampaa ja ylipäättään mahdollista. Kun Korela Productionsin asetteja toteutetaan laajalla skaalalla, tulee myös ohjelmistojen suoritua vaativista ja monipuolisista tehtävistä.

Alussa tarvittiin ohjelmistot ja laitteen pelien ja ohjelmakoodin tuotantoon, grafiikan mallintamiseen ja animointiin, äänien nauhoitukseen ja miksaamiseen sekä musiikin tekemiseen.

Ohjelmistojen sekä laitteiston valinta kuuluu aloittavan startupin haastavimpiin valintoihin, jonka seuraukset voivat olla suhteellisen kauaskantoiset. Yleisesti voi todeta että niin sanotut open source –ohjelmistoilla kyetään toteuttamaan ja ratkaisemaan suurin osa tehtävistä ja ongelmista mutta maksullisten lisenssien kautta saadaan jo moninkertainen määrä toimintoja ja ominaisuuksia ver-

rattuna ilmaisiin versioihin. Tehokas ja suorituskykyinen laitteisto nopeuttaa työntekoa, säästää prosesseihin kuluvaan aikaa ja tätä kautta vapauttaa työvoimaa muuhun toimintaan. Myös laitteiston energiatehokkuuteen tulee kiinnittää huomiota niin ekologistista kuin taloudellisista syistä.

5.4.1 Pelimoottorit ja kehitysympäristöt

Pelimoottori on työkalu ja ohjelmistokehys elektronisten pelien kehitystä varten. Uusimmat pelimoottorit sisältävät fysiikkamoottorin, pystyvät renderöimään peligrafiikkaa ja sisältävät jonkinlaiset työkalut grafiikan mallintamiseen, animaatioiden tekemiseen, ohjelmointiin ja äänituotantoon. Nykyään käytännössä jokainen peli toteutetaan jollain pelimoottoria käyttäen ja suosituimmat näistä viitekehyksistä ovat Unity 3D ja Unreal Engine joista ensiksi mainittu on ollut Korela Productionsin käytössä tuotekehityksen alusta asti ja jälkimmäinen otettiin käyttöön helmikuussa 2015 sen muututtua ilmaiseksi kaikille kehittäjille.

5.4.2 Mallinnus ja animointi

2D- ja 3D-mallinnukseen tarkoitettuja ohjelmia on tänä päivänä niin paljon että kaikista tuotteista ja niiden sisältämistä ominaisuuksista on vaikea pysyä selvillä. Maksullisia lisenssejä tarjoava muun muassa 3Ds Max, Maya, Cinema 4D, Modo ja Zbrush. Näistä on usein saatavilla myös ilmais- tai opiskelijaversioita mutta niiden käyttö rajoittuu ei-kaupalliseen käyttöön.

Kuitenkin open source –ohjelmistoissa on yksi suosikki ylitse muiden – Blender. Blender soveltuu erinomaisesti kolmiulotteisen grafiikan luomiseen, ja sen animointiin. Sitä käytetäänkin laajalti niin animaatioelokuvien, mainoksien kuin pelienkin tekemiseen. Myös Korela Productionsin kanssa päädyttiin Blenderiin osaksi taloudellisista syistä, mutta myös siksi että se mukautuu myös erittäin vaativiin projekteihin. Lisäksi ohjelmasta oli jo aiempien projektien myötä kertynyt paljon kokemusta, joten ohjelmiston käyttöä ei tarvinnut opetella täysin uusiksi.

5.4.3 Teksturointi, kuvankäsittely ja tehosteet

Ohjelmoinnin ohella suurin osa työstä menee tekstuurien ja 2D-grafiikan tekemiseen ja muokkaamiseen. Myös videokuvaa ja erikoistehosteita tarvitaan aika ajoin. Näihin työtehtäviin valittiin avuksi Adoben Creative Cloud –lisenssi joka kattaa muun muassa seuraavat erittäin tärkeät ohjelmat:

- Photoshop
- Lightroom
- Illustrator
- InDesign
- Premiere Pro
- After Effects ja
- Edge Code

Näistä sovelluksista ovat käytössä erityisesti Photoshop 3D- ja 2D-mallien teksturointiin ja konseptointiin, Illustrator käyttöliittymäsuunnitteluun ja vektorigrafiikkaan sekä After Effects konseptoinnin animointiin ja erikoistehosteisiin.

Etenkin kuvankäsittelyyn ja teksturointiin käyviä ohjelmistoja on saatavilla myös ilmaiseksi, mutta tässä tapauksessa päädyttiin maksulliseen Creative Cloud –pakettiin sen hinta-laatusuhteen sekä asiakastuen vuoksi. Adoben ohjelmistoille löytyy myös valtava määrä tutoriaaleja Internetistä, joten ongelman tullessa vastaan apu löytyy todella nopeasti.

5.5 Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma, lyhenteeltä LTS, on yksi tärkeimmistä työkaluista kehitettäessä liiketoimintaideaa. Liiketoimintasuunnitelma mielletään yleensä alkuvaiheen työkaluksi, mitä se onkin, mutta hyvää liiketoimintasuunnitelmaa tulisi päivittää aina idean, yrityksen tai markkinoiden muuttuessa. Se onkin vä-

line, jonka avulla yritysneuvojat sekä yrityksen toiminnasta kiinnostuneet voivat arvioida yrityksesi potentiaalia ja kannattavuutta joten se vaaditaan näytettäväksi käytännössä aina kun yritykselle haetaan rahoitusta. Korela Productionsin tapauksessa liiketoimintasuunnitelma elikin jatkuvasti ensimmäisten kuukausien aikana, ja sitä muokattiin viikoittain. Se toteutettiin valmiin pohjan avulla osoitteessa www.liiketoimintasuunnitelma.com. Liiketoimintasuunnitelmien pohjia löytyy laajasti eri paikoista ympäri Internetiä ja useista yritysoppaista.

LTS sisältää yleisesti ainakin seuraavat asiat:

- Liiketoimintaidea
- Yrityksen lähtökohdat
- Yrityksen tarjoama tuote tai palvelu, sekä niiden hinnoittelu
- Asiakaskunta ja tuotemarkkinat
- Kilpailijat ja samalla liiketoimintakentällä toimijat
- Yrittäjän koulutus, kokemus ja ammattitaito
- Investointikustannukset ja muut kulut liiketoiminnan käynnistyessä
- Säännölliset kulut, kuten palkat, tilakustannukset, laitteisto, vakuutukset jne.
- Tuotteiden ja palvelujen kannattavuuslaskelmat, eli kuinka paljon tulee tehdä myyntiä jotta menot katettaisiin
- Rahoituslaskelmat

6 LÄHTEET

Meretniemi, I. & Ylönen, H. 2008. Yrityksen perustajan käsikirja. Keuruu: Kustannusosakeyhtiö Otava Oy

Sutinen, M. & Viklund, E. 2005. Kaikki mitä olet halunnut tietää yritystoiminnasta, mutta et ole tiennyt keltä kysyä. Opas yrittäjille, yrityksen perustamista suunnitteleville sekä yrittäjätutkintoon valmentautuville. Savonia-ammattikorkeakoulu.

Osakeyhtiölaki. 2014. Edita Publishing Oy. Saatavissa: <http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060624> [Viitattu 15.4.2015].

Yrityksen perustaminen. 2013. Ely-keskus. Saatavissa: <http://www.ely-keskus.fi/web/ely/rahoitus5#.VT5dziHtlBd> [Viitattu 12.4.2015].

PK-yritysrahoitus. 2012. Finnvera Oy. Saatavissa: <http://annualreport2012.finnvera.fi/vuosi-2012/liiketoiminta-vuonna-2012/#pk-yritysrahoitus> [Viitattu 5.4.2015].

The Business Model Canvas. Strategyzer. Saatavissa: <https://www.innokyla.fi/web/malli596141> [Viitattu 23.4.2015].

Osuuskunta. 2014. Suomen Yrittäjät. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-Fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osuuskunta/> [Viitattu 25.4.2015]

Osakeyhtiön perustamistoimet ja yhtiömuodon sääntely. 2014. Suomen Yrittäjät. Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-Fi/minustakoyrittaja/perustamistoimet/osakeyhtio> [Viitattu 29.3.2015]

Finnish Business Angel Activity 2014. 2015. FIBAN. Saatavissa: <http://www.fiban.org/news/finnish-business-angel-activity-2014> [Viitattu 9.4.2015]

Rahoitus nuorille innovatiivisille yrityksille. 2015. Tekes. Saatavissa: <http://www.tekes.fi/rahoitus/rahoitusta-yritysten-kehitysprojekteihin/rahoitus-nuorille-innovatiivisille-yrityksille/> [Viitattu: 27.4.2015]

Yrityksen perustamisen vaiheet. Pohjois-Karjalan Uusyrityskeskus. Saatavissa: <http://pohjois-karjala.uusyrityskeskus.fi/toimintamalli> [Viitattu 29.4.2015]

Perustamistoimet ja vastuut. Suomen Yrittäjät, Saatavissa: <http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/perustamistoimet/> [Viitattu 17.5.2015]

Osuuskunnan perustamisilmoitus. Patentti- ja Rekisterihallitus. Saatavissa: <https://www.prh.fi/fi/kaupparekisteri/muutyrittysmuodot/osuuskunta/perustaminen.html> [Viitattu 17.5.2015]

Yrityksen vakuutukset. Yrityksen Perustaminen.net. Saatavissa: <http://yrityksen-perustaminen.net/yrityksen-vakuutukset/> [Viitattu 19.5.2015]

Startupille Suomi on laukaisualusta. Dagmar. Saatavissa: <http://www.dagmar.fi/uutiset/startupille-suomi-laukaisualusta> [Viitattu 19.5.2015]

Mitä on joukkorahoitus? Finanssivalvonta. Saatavissa: http://www.fin-fsa.fi/fi/Finanssiasiakas/Tuotteita/Sijoittaminen/muut_tuotteet/joukkorahoitus/Pages/Default.aspx [Viitattu 20.5.2015]

Startup –yhteisöt ja –tapahtumat. Menestyvä yritys. Saatavissa: <http://www.menestyvayritys.com/yhteisoumlt-ja-tapahtumat.html> [Viitattu 20.5.2015]